

# ビジネスセミナーのご案内

## 個人営業・法人営業両方で使える！ 営業ヒアリング術養成講座

～一生使える！トップ営業のヒアリング術6つの法則～

日時:2025年6月12日(木)  
13時00分～16時30分

会場:南都商事本社4階・新大宮セミナールーム  
(近鉄新大宮駅から南へ徒歩約1分・裏面ご参照)

### ●セミナーのねらい

先行き不透明なVUCAの時代では、個人営業・法人営業の両方において、お客様の不安や疑問をスピーディーに解消し、短時間で的確な提案や成果が求められるようになりました。そのためヒアリングスキルは活躍する営業になるために、より一層欠かせないものとなりました。顧客エンゲージメントを高める営業の基本から、円滑にヒアリングを行う環境をつくるスキル、ニーズや解決策を明らかにするヒアリングスキル、クロージングをスムーズにするヒアリングスキルまで、ワークやディスカッション、演習を交え、現場ですぐに使える実践力を養う内容で構成しております。この研修を終えたときに、受講生のみなさんに実際に何から始めれば営業としてステップアップして成果を出し続けられるのか、実感・理解をしていただけるものと信じております。営業力強化のプロがわかりやすく、パワフルに進めてまいります！

★セミナーの録音、録画、および資料の複製・加工・二次利用を固く禁止いたします。

### ●対象

個人営業・法人営業の方、最新のトップ営業のヒアリング術を身につけたい方、営業の本質を習得・確認したい方、安定した営業成果や生産性向上につながる一段上の営業力を身につけたい方、これからの時代に魅力的な営業担当者として活躍し続ける秘訣を学びたい方、営業成績が伸び悩んでいる方 など

### カリキュラム (主な内容)

- 1. VUCA時代は、営業の本質が問われる**
  - (1) 顧客エンゲージメントを満たす2つのキーワード
  - (2) VUCA時代に「選ばれるトップ営業」の特徴
- 2. 診断で日頃の自身をふりかえる**
  - (1) 日頃の対人関係のクセを知る【診断】
  - (2) 日頃のコミュニケーションのクセを知る【診断】
- 3. 円滑にヒアリングを行うための環境をつくる**
  - (1) 感情マネジメントでヒアリング力を向上させる
  - (2) 雑談を深掘りする質問で心理的安全性を高める
  - (3) できる営業は話し上手より「話させ上手」【演習】

- 4. ニーズや解決策を引き出すヒアリングとは？**
  - (1) 「なくてはならないもの」へ顧客心理を変える【ワーク】
  - (2) 課題やニーズ、ここだけの話を引き出すヒアリング術
  - (3) お客様から「質問」を引き出すヒアリング展開【演習】
- 5. 最適な提案に導くヒアリング&ストーリー展開**
  - (1) 営業ストーリーに合わせてヒアリングを展開する
  - (2) 心理学を応用！生産性を高める提案&ヒアリング
- 6. クロージングをスムーズにするヒアリングスキル**
  - (1) 受注確度を高めるクロージングヒアリング術【演習】
  - (2) お断りを契約に変える！ヒアリングストーリー
  - (3) 実践！ケーススタディー

### ●講師：株式会社プラウド 代表取締役社長 山本 幸美 氏

(講師プロフィール)

広島市生まれ。大学卒業後、リクルート、パーソルキャリアなどで営業・採用コンサルタントとして勤務。周囲から「営業に向かない」と言われ、まったく売れない営業時代を経験。その後、独自の営業思考、コミュニケーション術などを確立する。その結果、営業として全国営業社員約4,000人中1位、MVP、社長賞など多数受賞。20代より100名以上の部下を持つ営業マネージャーとして関わる支店を次々と売り上げトップに導く。2004年株式会社プラウド設立。現在、代表として営業力強化事業、コミュニケーション力強化事業、女性活躍推進事業、マネジメント力強化事業などを展開。公私を共に豊かにする秘訣を語る日本でも数少ない講師として注目され、ホンマでっか!?TV・共同通信・週刊ダイヤモンド・日経WOMAN・日経新聞・産経新聞・STORYなど各メディアへの出演多数。プライベートでは親の介護も経験しながら、3人の子どもの母として奮闘中。  
【著書】一生使える「営業の基本」が身につく本、一生使える「クレーム対応」の教科書、売れる女性営業の新ルール など多数



●定員 30名 申込先着順 (お申込はお早めをお願いします。)

●受講料 1名 5,500円 (消費税込み)

●主催 一般財団法人 南都経済研究所

●お申込み・ご照会先 同上 (担当:清原・村井) (TEL 0742-72-0711 URL <https://www.nantoeri.or.jp/>)

お申込みは当研究所ホームページまたは裏面の「受講申込書」をご利用ください

# FAX 0742-72-1567

南都経済研究所 宛 〒631-0801 奈良市左京 6-5-4

受講申込書		営業ヒアリング術養成講座			2025年 6/12(木)	
会社名		会社概要	●従業員数：約〔 〕名 ●業種（又は主要製品名）：			
所在地	〒					
派遣責任者 (ご連絡担当者)	所属・役職名	受講者	氏名 <sup>(ふりがな)</sup>		所属・役職名	
	氏名					
TEL	( )					
FAX	( )					
Eメール						
本セミナーを どこでお知り になりましたか (いくつかも)	1. 「ナント経済月報」挟み込みチラシ 2. 各種アンケートに同封のチラシ 3. 当研究所からのFAX 4. 当研究所のホームページ 5. 新聞の掲載記事 6. 他社からの紹介 7. その他 ( )					

\* ご記入いただきましたお客様の個人情報は、本セミナーに関する確認・連絡および当研究所の関連セミナーのご案内をお送りする際に利用させていただきます。

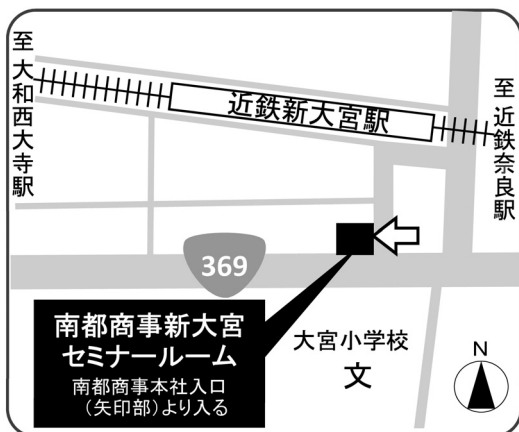
## お申込方法

- ・下記の「受講申込書」の太枠内に必要事項をご記入のうえ、南都経済研究所宛にFAXでお送り下さい。郵送の場合は本面をコピーしてお送り下さい。
- ・当研究所のホームページ (<https://www.nantoeri.or.jp/>) からもお申込み頂けます。
- ・「受講申込書」受理後、派遣責任者様宛に「受講証」をFAXまたはメールにてお送りいたします。(派遣責任者欄のご記入が無い場合は、受講者様宛に送付します。)
- ・「受講証」は、セミナー当日にお持ちください。
- ・なお、開催日1週間前までにお手元に届かない場合はご連絡をお願いします。
- ・参加者が少人数の場合等、中止することもございます。ご了承ください。

## 受講料について・ その他お問合せ

- ・受講料は、当日、会場にてお支払いください。
- ・その他、お問合せは南都経済研究所 (TEL: 0742-72-0711 担当: 清原・村井) まで。

## 会場のご案内



### 南都商事本社 4階・ 新大宮セミナールーム

〒630-8115  
奈良市大宮町6丁目2-1  
(南都銀行大宮支店と同じビルの4階)

#### 〈アクセス〉

- 近鉄新大宮駅から南へ徒歩約1分
- ※駐車場はございませんので、会場周辺のコインパーキングをご利用ください。(料金は各自ご負担ください)